



**关于创思立信数字科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

主办券商



中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

二〇二五年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 3 月 20 日出具的《关于创思立信数字科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，感谢贵公司对申请文件进行审核。创思立信数字科技股份有限公司（以下简称“创思立信”或“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京市天元律师事务所（以下简称“律师”）对贵公司出具的问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《创思立信数字科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）等申报文件进行修改或补充披露的部分，已按照问询函的要求进行了修改或补充披露，并以楷体加粗标示。如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书具有相同含义。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复、引用公开转让说明书等申报文件原披露内容
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

在本回复中，部分合计数与各分项数值直接相加之和在尾数上存在差异，均系四舍五入原因造成。

问题一.关于公司业务

根据申报文件及前次问询回复：（1）公司产品数字内容本地化服务涉及领域包括生命科学、智慧制造、软件与互联网、知识产权、金融科技、互动娱乐等；（2）子公司成都万桔主要从事动漫技术开发服务。

请公司：（1）结合公司提供本地化服务的产品发布区域、行业领域情况，说明公司在合作客户、获取订单及提供服务方面是否建立健全的风险防控机制，公司的业务开展是否符合所涉国家或地区的行业监管要求；（2）结合成都万桔报告期内收入及利润的占比情况、与公司主营业务的关联性等，说明成都万桔是否为公司的重要控股子公司，报告期后的经营规划。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司提供本地化服务的产品发布区域、行业领域情况，说明公司在合作客户、获取订单及提供服务方面是否建立健全的风险防控机制，公司的业务开展是否符合所涉国家或地区的行业监管要求

（一）结合公司提供本地化服务的产品发布区域、行业领域情况，说明公司在合作客户、获取订单及提供服务方面是否建立健全的风险防控机制

1. 公司提供本地化服务的产品发布区域、行业领域情况

报告期内，公司交易金额 100 万元以上的客户（2024 年 1-6 月交易金额 50 万元以上）产生的收入分别为 18,783.39 万元、20,034.17 万元及 9,661.29 万元，占当期总收入的比例分别为 61.49%、60.07%及 62.65%。上述客户收入按照行业领域类别、产品发布区域进行分类统计的数据如下：

项目	2022 年度				
	金额（万元）	其中：产品发布地（境内）		产品发布地（境外）	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
生命科学	5,358.00	926.54	17.29%	4,431.46	82.71%
互动娱乐	4,900.85	152.65	3.11%	4,748.20	96.89%

ICT 与课件	2,824.65	666.98	23.61%	2,157.66	76.39%
金融科技	1,918.91	49.63	2.59%	1,869.29	97.41%
智慧制造	2,099.02	465.73	22.19%	1,633.29	77.81%
知识产权	382.81	194.66	50.85%	188.15	49.15%
其他	1,299.15	175.26	13.49%	1,123.89	86.51%
合计	18,783.39	2,631.45	14.01%	16,151.95	85.99%
项目	2023 年度				
	金额（万元）	其中：产品发布地（境内）		产品发布地（境外）	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
生命科学	4,250.08	947.32	22.29%	3,302.75	77.71%
互动娱乐	5,575.19	146.38	2.63%	5,428.81	97.37%
ICT 与课件	3,915.27	853.54	21.80%	3,061.73	78.20%
金融科技	2,890.64	96.64	3.34%	2,794.00	96.66%
智慧制造	2,325.11	559.18	24.05%	1,765.93	75.95%
知识产权	358.39	250.87	70.00%	107.52	30.00%
其他	719.51	134.71	18.72%	584.8	81.28%
合计	20,034.17	2,988.64	14.92%	17,045.53	85.08%
项目	2024 年 1-6 月				
	金额（万元）	产品发布地（境内）		产品发布地（境外）	
		金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
生命科学	2,309.32	418.72	18.13%	1,890.60	81.87%
互动娱乐	2,143.78	18.26	0.85%	2,125.52	99.15%
ICT 与课件	1,814.80	427.22	23.54%	1,387.59	76.46%
金融科技	1,871.62	103.94	5.55%	1,767.68	94.45%
智慧制造	1,004.46	226.51	22.55%	777.95	77.45%
知识产权	235.84	124.42	52.76%	111.41	47.24%
其他	281.48	53.19	18.90%	228.29	81.10%
合计	9,661.29	1,372.25	14.20%	8,289.04	85.80%

由上表可以看出，报告期内，公司本地化业务对应的产品发布地在境内的收入分别为 2,631.45 万元、2,988.64 万元及 1,372.25 万元，占当期所选样本的总体收入的比例分别为 14.01%、14.92%及 14.20%；公司本地化业务对应的产品发布地在境外的收入分别为 16,151.95 万元、17,045.53 万元及 8,289.04 万元，占当期

所选样本的总体收入的比例分别为 85.99%、85.08%及 85.80%；其中，境外的产品发布地主要集中在美国、欧洲、日韩地区。因此，公司大部分营业收入来源于产品发布地在境外的业务。

2. 公司在合作客户、获取订单及提供服务方面的风险防控机制

公司在从事业务过程中，已建立起健全的风险防控机制对风险进行把控，具体如下：

（1）公司在合作客户、获取订单方面的风险防控机制

① 公司通过对行业、客户的筛选从源头上即已构建有效的风险屏障

公司核心业务产品数字内容本地化服务主要面向产品大多具备较强的科技属性的行业（如前文所提及的六大行业生命科学、智慧制造、软件与互联网、知识产权、金融科技、互动娱乐），公司的主要客户为该类行业中具有一定行业地位的出海企业。

因此从一开始的客户筛选阶段，公司即主要选择与科技属性较强的行业、行业内全球知名的企业、跨国集团合作；而无论是该类客户还是公司，均对品牌声誉极为珍视，对品牌声誉的珍视使得双方在合规执行层面均始终保持零容忍态度，均不会轻易触犯所处国家/地区的监管政策、合规要求。

前述背景意味着公司与客户双方在签约前即完成价值观匹配度、合规标准兼容性等核心风险点的交叉验证，这种机制使合作建立在可持续的信任基础上，从源头上规避了因合规理念冲突导致的系统性风险。

② 公司已建立较为完善的客户准入评估标准

公司 ERP 系统中的客户管理模块（CRM）涵盖了从销售人员目标制定、潜在客户的挖掘与跟踪、客户信息维护、客户合同管理到客户转正流程的全部环节。此模块确保了不同阶段的客户在调整阶段时均需履行公司的内部审批流程，同时会根据客户的情况定期关注重要客户的资信、基本情况变动情况。

在客户开拓前期，公司销售人员即会对客户的基本情况进行关注并录入 ERP 系统中，如关注到客户属于高风险客户（如无资质无牌照经营、易引起法律风险

及纠纷、违反法律法规)的情况,会要求客户进一步提供相关资料或与客户终止进一步合作。

客户作为“潜在客户”处于公司的客户池中,取得相应的实质性进展后,经过提交相关证明材料履行内部审批流程后,由“潜在客户”转为“目标客户”,在“目标客户”转为“成交客户”的阶段,需经过公司三级审核制度(业务部门-多部门联审-销售总监/总经理)的内部审批流程,方可将客户状态转为“成交客户”,公司仅“成交客户”方可在 ERP 系统的订单管理模块中创建项目为客户提供服务。

③ 公司与客户合作过程中,亦已具备有效的服务内容管理措施

公司在选择项目时会秉持“避免任何有害国家利益的行为,从事对社会有意义的事业”的理念。同时公司会定期对项目经理、销售人员进行文化与合规方面的培训,确保“文化安全距离”,并对争议性内容采用中性表述。

公司与客户成交后,项目经理仍会对每个项目的内容进行把关控制,以防范风险。如项目经理在项目过程中发现客户提供的材料存在不当之处或内容敏感度较高,会立即与客户沟通或采取逐级上报的形式,由对应负责人就该内容进行交涉和沟通,明确表达公司立场。

综上所述,公司通过对行业、客户的前置筛选,形成双向的审慎选择机制,构建了有效的双重风险屏障。同时,公司具有较为完善的客户准入评估标准,公司在客户准入过程中,会对与该客户的合作风险情况进行评估,同时所有客户均需经过三级审核制度审批后方可调整客户阶段以开展合作。公司通过前述一系列有效的系统控制措施对合作客户、获取订单方面实现对风险的防范。

(2) 公司在提供服务方面的风险防控机制

① 公司业务性质即决定从事业务过程中需关注合规风险

公司主要从事产品数字内容本地化服务,其中需对客户产品的数字内容进行本地化适应性调整,其中就涉及合规的适应性调整,公司需要基于对目标市场相关法规的要求,为客户提供调整建议。

同时,公司的 NLP(自然语言处理)引擎已导入涉及风险、合规的内容,

可标记高风险/违规内容，并已建立受控术语库，以维护禁止翻译词条清单（如特定组织、人员名称）、强制替换规则（如敏感表述规范）、标注高风险领域词库。公司在从事业务过程中亦会通过技术手段、聘请外部专家等多重手段对各类业务的合规风险进行关注和防控。

② 公司内部已建立三道防线制度对业务合规风险进行防控

公司对不同行业的客户均会通过不同 BU 进行管理，不同 BU 会根据其所服务客户行业的特性会对客户进行关注和把控风险，同时公司会对客户采取三道防线制度。

第一道防线（项目经理）在需求沟通阶段即对订单和客户需求进行过滤，部分敏感订单、高风险订单公司均会拒绝接受任务；第二道防线（项目团队）在承做阶段即对项目关于文化和合规部分进行审查，且部分特殊（如强监管垂直领域）项目或部分国家/地区的项目，公司还会聘请涉外律师团队或具有相关资质或经验的行业专家进行法律合规确认。第三道防线（质控团队）公司针对每个项目都会进行审阅校对检查，同时质量保证部 QA 会定期对已完成的项目进行抽检并生成详细的 QA 报告，抽检过程中会检查项目质量的稳定性、监督项目交付的及时性以及评估项目内容的合规性。通过这些措施，除确保项目执行过程中的高标准，以为持续改进提供依据。

在执行三道防线制度过程中，如发现存在涉及影响公司业务合规或可能为公司带来业务风险等不合规情形，公司内部会立即启动应急预案暂停相关业务执行，要求客户进一步补充资料并逐级上报，必要情况下与客户终止合作。

③ 公司已购置相应的商业责任保险，公司报告期内未与客户因质量或本地化翻译内容引发诉讼

公司亦已购置相应的商业责任保险，如果公司在提交的本地化翻译内容存在错误，误导产品用户使用，造成经济损失，且服务合同中有明确的责任条款约定公司应承担相应的责任，后续可通过相关保险进行赔付，以减少由此造成的损失。公司报告期内未发生商业责任保险赔付事项，亦未与客户因质量或本地化翻译内容引发诉讼。

综上所述，公司本身的业务性质即决定公司从事业务过程中即需关注合规风险，而公司开展业务过程中亦采用各类技术手段以对风险进行预审过滤审查，公司内部亦已建立三道防线制度对业务合规风险进行防控，如发现不合规事项会立即采取应急预案，必要条件下与客户终止合作。公司亦已购置相应的商业责任保险，公司报告期内未发生商业责任保险赔付事项，亦未与客户因质量或本地化翻译内容引发诉讼。

（二）公司的业务开展是否符合所涉国家或地区的行业监管要求

1. 公司主要为客户提供产品数字内容本地化服务，仅需遵守公司所处行业的监管要求，并已取得全部资质

公司所从事的业务均是为下游客户所提供服务，公司的业务开展的服务性质主要系为客户提供服务，公司已取得业务开展所必需的行政许可、备案、注册或者认证，不存在无资质经营或开展业务的情况。

2. 公司已建立完善的风险防控机制

公司在合作客户、获取订单及提供服务方面已建立健全的风险防控机制，通过经过三级审核制度审批、技术预审过滤审查、文化安全管理、交付控制管理等多种有效相关措施对风险进行把控。

3. 报告期内公司不存在因业务开展导致的重大违法违规行为

公司主要的业务开展主体为公司及公司各子公司，公司从事业务的国家和地区系公司及各子公司的所在地，根据公司及公司境内子公司所在地公共信用信息服务中心出具的合规证明，以及公司境外子公司的境外法律意见书，公司及子公司报告期内不存在因业务开展导致的重大违法违规行为。

综上所述，公司业务的开展符合所涉国家或地区的行业监管要求，不存在影响挂牌的相关规定或程序障碍。

二、结合成都万桔报告期内收入及利润的占比情况、与公司主营业务的关联性等，说明成都万桔是否为公司的重要控股子公司，报告期后的经营规划

（一）结合成都万桔报告期内收入及利润的占比情况、与公司主营业务的关联性等，说明成都万桔是否为公司的重要控股子公司

成都万桔系公司 2023 年 1 月非同一控制下收购取得。成都万桔主营业务为美术设计创作和动漫技术开发，与公司主营业务产品数字内容本地化属于不同类型的业务，但二者存在共同的客户群体，且美术设计服务和产品数字内容本地化业务相比，均是按照项目进行管理，在管理流程上较为相似；基于此，公司收购成都万桔以便为客户提供更多种类服务，增强客户服务体验和增加客户粘性。

2023 年及 2024 年 1-6 月，成都万桔收入及利润规模较低；其中，成都万桔收入占公司营业收入的比例分别为 1.59%、1.95%，净利润占公司净利润的比例分别为-2.78%、1.16%，均处于较低水平，具体情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度
营业收入（万元）	299.68	529.63
营业收入占公司营业收入比例	1.95%	1.59%
净利润（万元）	30.96	-110.01
净利润占公司净利润比例	1.16%	-2.78%

综上，成都万桔主营业务与公司主营业务产品数字内容本地化属于不同类型，成都万桔收入、净利润规模在报告期 2023 年及 2024 年 1-6 月，占公司相关指标的比例均较低，不构成公司重要的控股子公司。

（二）成都万桔报告期后的经营规划

为进一步突出公司主营业务的竞争优势，将主营业务产品数字内容本地化做大做强，公司已将其持有的成都万桔 70%的股权份额以 394.10 万元的价格转让给由实际控制人之一魏思捷全资控股的北京竹湾控股有限公司。截至本回复签署日，公司已完成控股子公司成都万桔的剥离工作。

本次股权转让完成后，成都万桔的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例
----	---------	---------	------

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例
1	北京竹湾控股有限公司	70.00	70.00%
2	蒋毅	30.00	30.00%
合计		100.00	100.00%

本次交易定价依据参考创思立信收购成都万桔的 394.10 万元成本价格，由双方协商确定，本次交易定价具有公允性与合理性，具体分析如下：

首先，成都万桔主营业务与公司主营业务产品数字内容本地化属于不同类型的业务，两块业务属于相互并列的关系，且成都万桔收入、净利润规模及占公司比例较小；成都万桔自 2023 年 1 月由公司非同一控制下收购取得，进入公司时间不长。成都万桔自被公司并购后，2023 年度受行业因素及并购整合因素的影响，出现短暂亏损，2024 年度逐步恢复盈利，预计 2024 年全年净利润约 55 万元；整体而言，成都万桔的经营环境、经营情况、净资产等较收购时点并未发生较大变化，估值与收购时点差异不大。

其次，以成都万桔 2024 年全年净利润约 55 万元测算，本次交易的市盈率约为 10 倍，对于非上市公司股权收购而言，该市盈率倍数属于较为合理的范围。

综上所述，本次交易定价具有公允性与合理性。

【中介机构回复】

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1. 对公司管理层进行访谈，了解公司在合作客户、获取订单及提供服务方面所建立的相关合规机制；获取公司主要客户按照行业领域与产品发布区域的统计数据，分析公司业务分布情况；

2. 查看公司与部分终止客户的沟通记录与公司的客户管理制度，了解公司与客户终止合作的原因；

3. 获取公司购置的商业责任保险清单，抽查公司购置的部分商业责任保险记录；

4. 查看公司所取得资质证书的清单，了解公司已取得资质情况；
5. 获取公司及公司境内子公司所在地公共信用信息服务中心出具的合规证明以及境外律师出具的《法律意见书》，了解公司与公司子公司的合规情况；
6. 取得公司出具的关于整体合规及经营资质的说明；
7. 访谈公司管理层，了解公司剥离成都万桔的背景、交易定价依据，分析交易的合理性与定价公允性；
8. 获取公司董事会决议、股权转让协议，复核本次交易程序是否合规；
9. 获取成都万桔被收购后的经营与财务数据（2024 年为未审数据），了解成都万桔经营情况及分析本次交易的定价公允性；
10. 获取本次交易工商变更资料等，复核本次交易完成情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1. 公司已建立完善的风险防控机制，并采取了有效措施防范风险；亦已取得开展业务所需的相关资质，报告期内也未受到违反相关国家或地区行业监管要求的行政处罚。公司及子公司报告期内不存在因业务开展导致的重大违法违规行为，不存在影响挂牌的相关规定或程序障碍。
2. 成都万桔主营业务与公司主营业务产品数字内容本地化属于不同类型，成都万桔收入、净利润规模在报告期 2023 年及 2024 年 1-6 月，占公司相关指标的比例均较低，不构成公司重要的控股子公司。为进一步突出公司主营业务的竞争优势，截至本回复签署日，公司已完成控股子公司成都万桔的剥离工作，且定价具有公允性与合理性。

律师关于上述事项的核查程序及法律意见请见《补充法律意见（二）》。

（以下无正文）

(本页无正文，为创思立信数字科技股份有限公司《关于创思立信数字科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：魏泽斌

魏泽斌

创思立信数字科技股份有限公司

2015年3月26日



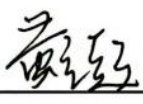
(本页无正文，为中泰证券股份有限公司《关于创思立信数字科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

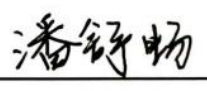
项目负责人：

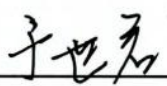

冯锐

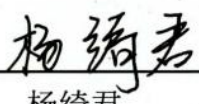
项目小组人员签字：

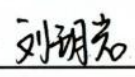

马敬举

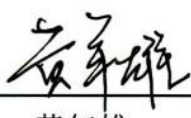

黄立超


潘舒畅


于世君


杨绮君


刘玥岩


黄年雄

